

會員大優惠？

(文章內容以見報日的法例為依據)

2010.01.17 見報

「先生，有無興趣成為我哋嘅會員呢？馬上成為我哋嘅會員，即刻可以免費試玩半年，以及享有半價大優惠，全年任玩。」；「小姐，只需二千元，就可以享有十送二的升級護理大優惠，從未有過咁筍，難道仲要考慮嗎？優惠只係做到今日，錯過就無啦！」

類似的說話，大家是否覺得耳熟能詳呢？無錯，這些都是我們平時走在街上，隨時都會遇到的推銷手法。乍耳聽來的確很吸引，哪怕從未打算過參加的人，也可能引不住停下來看個究竟，更何況那些本來已有小小興趣參加的人，當然難以抗拒如此大優惠。事實上，一般人的心態都是喜歡有“著數”的，而且“著數”越多越好，所以難怪我們會被這些說話而“動心”。

這些以預繳方式來支付某項服務的收費，情況相當普遍，但這種經營手法到底有沒有問題呢？消費者又有沒有風險呢？萬一不幸被騙，可以怎樣追討呢？

公司為客人提供某項服務（例如美容、健身）而收取特定的費用，這是理所當然的。然而，收取費用的方式是多樣的，例如按次收費、按月收費、預繳收費等等，只要公司與客戶之間達成協議就可以，因為法律上有合同自治原則，公司與客戶之間的服務和收費，可以看成是合同關係，只要雙方自願，便是一份有效合同。所以，假如客戶同意公司以預付會費方式來支付某項服務費用，而公司亦依照約定提供相應服務，是合法的。

合同可以順利完成是最理想的，但是，合同履行期間可能會出現變數，例如公司收費之後並沒有如期提供服務，又或者正如早前在澳門發生的一宗瑜伽公司突然關門，會員繳費後卻得不到任何服務等等。如果屬前者情況，消費者可以違反合同為理由向法院提出訴訟，從而追討賠償。如果屬後者情況，公司倘屬故意處心積慮佈局欺騙消費者預繳會費，然後逃之夭夭，這樣便有可能觸犯詐騙罪，消費者如果懷疑受騙，可以報警求助以協助將有關騙徒繩之於法。

公司以提供會員優惠吸引消費者是一種生意手法，而消費者選擇有優惠的服務是人之常情，但必須在雙方自願的情況下進行，否則合同不會生效。另外，作為精明的消費者，在優惠面前也應理性地考慮預繳費用的風險。

註：本文內容主要參閱《民法典》第 399 條及《刑法典》第 211 條規定。